VOTRE CLIENT EST-IL UN CANDIDAT TOUT INDIQUÉ
pour un prêt garanti en ayant recours à l'assurance vie?

Plusieurs types de contrat d'assurance vie permanente permettent d'accumuler une valeur de rachat que vos clients peuvent accéder afin d'enrichir leur revenu de retraite. Une façon de faire est d'utiliser leur contrat d'assurance vie comme garantie d'un prêt bancaire libre d'impôt. Les modalités de l'arrangement d'emprunt peuvent souvent être adaptées à la situation propre à la titulaire ou au titulaire de contrat. Contrairement aux prêts traditionnels, on suppose que la dette est remboursée au décès à l'aide du produit du contrat d'assurance vie, quoique l'intérêt peut être payé annuellement.

PROFIL DES CANDIDATS TOUT INDIQUÉS

Pour plusieurs clients, cette stratégie peut offrir plusieurs avantages, mais elle ne convient pas à tout le monde. Les candidats appropriés à l'emprunt en utilisant la valeur de rachat de leurs contrats d'assurance présentent habituellement le profil suivant :

PROFIL D'INVESTISSEUR	PROFIL FINANCIER

• Tranche d'âge : de 35 à 55 ans.
• Ils ont déjà souscrit une assurance vie permanente ou y sont admissibles.
• Ils sont des investisseurs expérimentés et avertis démontrant une maturité financière.
• Ils ne s'opposent pas à contracter une dette.
• Ils disposent d'un horizon de placement à long terme :
  • Cela pourrait prendre de 10 à 20 ans avant que la valeur de rachat soit suffisante pour servir de garantie en vue d'un prêt.
  • Ils prévoient rembourser le prêt au décès, moment souvent attendu à l'âge de 80 à 90 ans.
• Ils ont une perception réaliste de la volatilité des marchés.
• Ils souhaitent minimiser le montant d'impôt à payer.
• Les stratégies en matière de placement, de retraite, de planification successorale et de fiscalité les intéressent.
	• La valeur nette de leur patrimoine est de moyenne à élevée.
	• Le revenu du ménage s'élève à plus de 100 000 $.
	• Ils possèdent des actifs à des fins de placement de 50 000 $ à plus d'un million de dollars.
	• Ils disposent d'un bon flux monétaire discrétionnaire.
	• Ils ont peu de dettes non déductibles ou n'en ont pas.
	• Le plafond des cotisations à leurs REER et CELI est atteint.
	• Ils ont un dossier de crédit satisfaisant.

NOTA : cette stratégie peut faire partie intégrante du plan financier d'une cliente ou d'un client lui donnant la possibilité de bénéficier d'une efficience fiscale, d'une augmentation de revenu et de la valeur de son patrimoine. Cependant, cela comporte d'importants risques à considérer. Avant la mise en œuvre d'une telle stratégie, nous recommandons aux clients de consulter leur propre fiscaliste ou une professionnelle ou un professionnel en matière de planification successorale et de revoir la liste de vérification incluse dans l'illustration des ventes de la Solution retraite-privilège[MD]. La Solution retraite-privilège est un concept. Il ne s'agit pas d'un produit ou d'un contrat. Ce concept a été établi en fonction des règles fiscales en vigueur. Pour en savoir davantage.

Ces renseignements ne constituent pas un avis juridique, fiscal, financier ou autre avis professionnel.

[MD] indique une marque déposée de L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada.

16.58FR(2020/02/01)

L'Équitable, compagnie d'assurance vie du Canada 1 800 722-6615 www.equitable.ca/fr